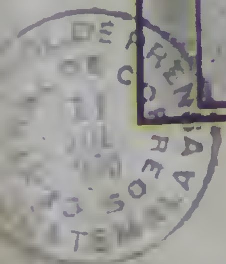
BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

LANUZA

REVISTA MENSUAL

TOMO IX GUATEMALA, C. A., JUNIO DE 1930 NUMERO 94



SUMARIO

DATOS DE INTERES

BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

Junio de 1930 - Número 94

BOLETIN
DE LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

Registrado como correspondencia de segunda clase, en la Administración de Correos de Guatemala, el día 20 de Febrero de 1930 bajo el número 41

TOMO IX | GUATEMALA, C. A., Junio de 1930. | NUM. 94

Organización Comercial

Por qué organizar una empresa comercial

El organizar una empresa comercial tiene por objeto inmediato, coordinar, unificar, simplificar y sistematizar todas las actividades de cuantos trabajan en la empresa, de acuerdo con un objetivo definido y un plan determinado, para así, llevar a cabo todas las operaciones con la mayor eficiencia, economía y productibilidad, facilitándose por lo tanto la marcha progresiva del negocio.

Variadas son las actividades que tienen lugar en un establecimiento comercial y distintos son los procedimientos empleados para obtener determinado resultado de ellas; pero no es el fin que se persigue, el cual es que el negocio alcance el mayor grado de productibilidad.

La productibilidad debe reflejarse en un servicio mejor, en ganancias de mayor consideración, en un crédito más firme, en ganar la mejor voluntad de la clientela, en aumentar el prestigio de la empresa, etc. Al organizarse una empresa de acuerdo con los mejores planes y según sean sus necesidades, se evitará la disipación de dinero, tiempo, trabajo, oportunidades, etc. cuya disipación es tan común en muchos establecimientos, lo

cual altera considerablemente la producción de resultados gratificadores, con perjuicio de las utilidades.

En dos pueden clasificarse las funciones principales que tienen lugar entre los individuos que trabajan en un establecimiento comercial y son las de dirección y las de ejecución. Las primeras proyectan, deciden y ordenan y las segundas ejecutan y ponen en práctica lo ordenado. Para que ambas funciones materialicen lo proyectado, precisa que exista coordinación y cooperación entre los que dirigen y ejecutan.

La energía que se acumula en la cámara cilíndrica de una máquina de automóvil, al verificarse el contacto del gas con el aire de nada serviría y representaría un desperdicio, porque se gastaría gas sin que causara el movimiento del coche, si todas las piezas de la maquinaria no estuvieran debidamente ajustadas y conectadas. De la misma manera, en una empresa comercial, de poco sirve que el dueño posea gran habilidad y energía y que conciba ideas y planes excelentes, si descuida el organizar las actividades de cuantos trabajan en el establecimiento, escogiendo al mismo tiempo a los que habrán de dirigir la ejecución de sus planes. Se dice de Mr. Carnegie que él atribuía su éxito a su habilidad en escoger a los que se encargaban de dirigir la ejecución de sus planes.

Cuando una empresa está debidamente organizada, les es posible a los empleados hacer más y mejor trabajo. Entonces el dueño puede dedicar su tiempo y trabajo a asuntos que tienen que ver con la dirección, expansión y prosperidad del negocio. Lo rutinario, común y mecánico lo pueden llevar a cabo empleados, cuyo trabajo no exigirá una retribución elevada. Al dueño o directores les toca producir resultados más trascendentales que los que se esperan de los empleados. Cuando ellos dedican su tiempo y trabajo a las mismas actividades que sus empleados, se colocan entonces en el mismo nivel productor de éstos; por lo tanto, no debe causar sorpresa que su dirección no sea más feliz ni provechosa como fuera de desear.

El feliz desenvolvimiento de una organización comercial dependerá en gran manera de lo bien organizados que el mismo dueño o directores estén. El dueño o directores deben mantenerse bien informados, utilizando inteligentemente los datos que obtengan de los diferentes departamentos. Si ellos no saben interpretar debidamente esos datos y apreciar los resultados obtenidos, la organización no seguirá una marcha progresiva.

La organización en sí no es una finalidad sino un medio y el dueño o directores deben adaptar ese medio a las necesidades de la empresa. Una organización buena con dirección mediocre poco contribuirá a la buena marcha de un negocio. El dueño o directores son los que deben impulsar el progreso de la organización; sin su inteligente participación en la vida de la organización no es posible que se palpen resultados gratificadores.

Ninguna organización es perfecta, pero sí puede perfeccionarse a un grado productor de grandes beneficios. Según se vaya atendiendo al perfeccionamiento de la organización, así se irán derivando resultados mejores y de más importancia

COMO ORGANIZAR UNA EMPRESA COMERCIAL

El organizar una empresa comercial implica la consideración inteligente de deberes que hayan que cumplirse, clasificación, división y sistematización del trabajo que haya que hacerse señalar a los que deban encargarse de cumplir con los deberes y nombrar a los que tendrán a su cargo la supervisión de las actividades de los grupos en que se dividan los empleados.

Aunque un establecimiento sea pequeño, también en él cabe la organización, pues en él hay personas que trabajan, deberes que cumplir y actividades que desarrollar. El dueño o directores que se figuren que con su constante supervisión será suficiente para que todo marche debidamente, no sólo fatigarán su cerebro y agotarán la resistencia de su sistema nervioso, sí que también fracasarán en su empeño. Por hábiles que sean los dueños de una empresa comercial, nece-

sitarán la cooperación y ayuda de otros, y quienes por falta de confianza o por exceso de vanidad se crean y consideren suficientes para disponer y hacerlo todo, pagarán muy cara su actitud quebrantando su salud, limitando el desarrollo y progreso de su negocio, y en muchos casos, experimentando pérdidas de consideración.

Según admisión de los que obtienen éxito en el comercio, la organización debe comprender un mínimum de actividades clasificadas y divididas, las que se consideran como indispensables para obtener resultados satisfactorios. Estas actividades clasificadas se dividen en departamentos y el número de departamentos que puedan establecerse dependerá de la naturaleza del negocio y de su tamaño.

A continuación se especifica el plan de organización que comprende el mínimum de actividades clasificadas. Aunque existen otras, éstas son las más importantes.

PLAN DE ORGANIZACION DE UNA EMPRESA COMERCIAL

Oficina.—A este departamento pertenecen todas las actividades que se relacionan con la contabilidad, cobros, pagos, correspondencia, información de créditos, investigaciones, etc. En este departamento los elementos de simplificación, sistematización y exactitud son muy importantes, y deben merecer especial atención de cuantos desempeñen su trabajo en el mismo.

Este departamento se convierte en poderoso auxiliar de la empresa cuando las actividades no se concretan a catalogar o acumular información simplemente. La oficina debe ser algo así como el cerebro de una empresa, pues en ella se encuentra o debe encontrarse cuanto explique el avance o estancamiento del negocio.

Muchas empresas ven en la oficina sólo un lugar en donde se hacen anotaciones y asientos y reducen sus actividades mayormente a las indispensables, que son las de la contabilidad. No pocas casas pequeñas mandan sus libros afuera para registrarse en ellas los asientos debidos. ¡Cuántas son las casas que de verse en la necesidad de dar cuenta del estado real de su negocio no podían darlo!

El dueño o directores que dejen de interiorizarse formalmente con la documentación e información que se acumula en la oficina, nunca podrán ejercer un control máximum de su negocio y menos podrá dirigir la empresa sabiamente.

Para este departamento deben nombrarse personas aptas y preparadas, que no sólo se limiten a recibir datos y asentarios, sino que de ser posible puedan ofrecer sugestiones y remedios. Un empleado de oficina ocupa un lugar de confianza especial. El se da cuenta y se mantiene enterado de cuanto de trascendencia ocurre en el negocio y a él le cabe la responsabilidad de contribuir con su iniciativa e inteligencia a la mejora y desarrollo del negocio evitando trastornos, pérdidas y descuidos.

La relación entre este departamento y todos los demás de la empresa debe ser

Feria Internacional de Muestras: invitación del Consulado General del Ecuador a los comerciantes e industriales de la República de Guatemala

Número 64.

Guatemala, junio 5 de 1930.

Señor Presidente de la Cámara de Comercio de Guatemala.

Presente.

Señor Presidente:

Habiéndose acordado que en el próximo mes de octubre se celebre en la ciudad de Guayaquil la VII FERIA INTERNACIONAL DE MUESTRAS que en anteriores años ha alcanzado gran éxito y sin duda tiende a aumentar progresivamente de importancia y alcances comerciales, el Gobierno del Ecuador me ha autorizado a invitar oficialmente a los señores Industriales y Agricultores de esta República, así como a su ilustrado Gobierno, para que se sirvan concurrir a dicho Certamen con muestras de sus productos.

Al trasmitir a Ud. la mencionada invitación me es particularmente grato manifestarle que, con todo empeño el Consulado General a mi cargo prestará su más decidido apoyo a cuantos industriales y agricultores estimen oportuno concurrir a la expresada Feria, abrigando la esperanza de que esta iniciativa merecerá favorable acogida entre los estimables miembros de la Cámara de Comercio de Guatemala.

Quedo gustosamente a las órdenes de Ud. para toda clase de informes y pormenores referentes al próximo certamen guayaquileño, aprovechando la ocasión para reiterarle, señor Presidente, las seguridades de mi consideración más distinguida, suscribiéndome su siempre atento y seguro servidor.

D. E. SAPPER,
Cónsul General.

Indicador Comercial e Industrial

de los Socios de la Cámara de Comercio de Guatemala

Bancos y Casas Bancarias

Banco Central de Guatemala	6a. Av. Sur y 10 C. P.,	Guatemala
Anglo South American Bank Ltd	9a. Calle Oriente No. 2A,	,,
Banco de Guatemala	8a. Avenida Sur No. 7,	,,
Banco de Occidente, Sucursal	7a Avenida Sur No. 20,	,,
Banco Internacional de Guatemala	10 Calle Poniente No. 7,	,,
Pacific Bank and Trust Co	6a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No 9.	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Rosenthal e Hijos	6a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,

Agentes de Compañías de Seguros Contra Incendio y Terremoto

Maegli & Cía.	"Helvetia" Compañía Suiza
Schlubach, Sapper & Co.	"National" Stettin. The Sea Insurance Co., Lda. 'La Dancique", Dancique "Los Países Bajos" La Haya.
Nottebohm Hnos	North British & Mercantile, Lda. Londres.
Rosenthal e hijos	The Home Insurance Co New York.
R. T. Serrano (Rosing Bros. y Cía.)	Royal Exchange Assurance Co. Londres.
J. P. Armstrong & Co.	Alliance Assurance Company Lda. London.
Dalgliesh Hnos.	Western Assurance & Co. Canadá.
J. Lehnhoff.	National Fire Incs. Company, Hartford, Connecticut.
W. E. Jessup	Comercial Union Assurance & Co. Liverpool, Engl.
Ascoli & Cía	"The Guardian Assurance Co., Ltd.
Carlos Hegel	"Albingia" de Hamburgo

Compañías de Seguros Sobre la Vida

Compañía Nacional de Seguros "La Federación de Centro América"	10 Calle P. No. 2, (altos),	Guatemala
Angel Wever (El Sol del Canadá)	11 Calle Oriente,	,,

Cooperativa de Ahorro

El Ahorro Mutuo	7a. Avenida Sur y 13 Calle,	Guatemala
Sociedad Cooperativa de Ahorros "La Occidental"	5a. Avenida Sur, No. 84,	,,

Agentes de Compañías de Vapores

Ascoli & Co. Pacific Steam Navigation Company 9a. Calle Poniente	The Pacific Steam Navigation Co. The Royal Mail Steam Packet Co. The Holland American Line. International Mercantile Marine Co. New York Wite Star Line. Red Star Line Atlantic transport Line Panamá Pacific Line	
Grace & Co., Central America	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	Guatemala
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 9,	,,
Juan Lehnhoff, Hamburgo Amerika Linie	12 Calle Oriente No. 5,	,,
Cía. Holandesa de Comercio de C. A.	8a. Avenida Sur, No. 50	,,
Carlos Hegel	5a. Avenida Sur	,,
Adrien Delpree	Cie. Gle Transatlantique Pasaje Rubio	
Noltenius y Jordens	Norddeutscher, Lloyd, Bremen, United States Linies, New York.	
Nottebohm Hnos.	Fred Olseu Liue.—10 C. P., No. 8	

Exportadores de Café

Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 9,	Guatemala
Cía. Holandesa de Comercio de C. A.	8a. Avenida Sur No. 90,	,,
Hard & Rand, Inc.	10 Calle Oriente No. 3,	,,
Herrera & Co. Ltd.	5a. Avenida Sur No. 34,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.	,,
Gerlach & Co. Sucs.	10 Calle Poniente y 4a. Av.	,,
Grace & Co. Central America	10 Calle Poniente y 5a. Av.	,,
Rosenthal e Hijos	6a. Av. Sur y 9a. Calle O.,	,,
Carlos Quezada	8a. Avenida Sur No. 30,	,,
D. B. Hodgsdon	"El Pacayal"	Pochuta
Pedro Quezada	Retalhuleu	
Monteros & Cía.	9a. Calle Poniente, No. 3 A.	,,
Carlos Hegel.	5a. Avenida Sur	,,

Exportadores de Azúcar

Nottebohm Hnos	10ª Calle Poniente y 5ª Av. Sur.	
J. P. Armstrong & Co.	10 Calle Oriente No. 2,	Guatemala
Herrera & Co. Ltd.	5a. Avenida Sur No. 34,	,,
Carlos Widmann	8a. Avenida Sur No. 41,	,,
R. T. Serrano (Rosing Bros y Co.)	5a. Avenida Sur No. 9.	,,
Monteros & Cía.	9a. Calle Poniente No. 3 A.	,,

Exportadores de Miel de Abejas

Salvador Delgado (Neutze Delgado & C)	7a. Avenida Sur No. 9,	Guatemala
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 9,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Augusto Scharoch	7a. Avenida Sur y 11 Calle,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Koper, Lottmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 23,	,,
Monteros & Cía.	9a. Calle Poniente No. 3 A.	,,
Henry Hoepker.	9a. Calle Poniente No. 1	,,

Exportadores de Cueros y Pieles

León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	Guatemala
Triebel & Co.	9a. Calle Oriente No. 9,	,,
Maegli & Cía.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,

IMPORTADORES.—Ferretería, Loza, Peltre, Cristalería

Carlos Sauerbrey & Co.	8a. Av. Sur, y 7a. Av. Sur,	Guatemala
Topke & Co.	7a. Avenida Sur No. 9,	,,
Van der Henst & Co.	7a. Avenida Sur No. 10,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Alek D. Serovic	9a. Avenida Sur 15 Calle,	,,
G. Koenigsberger & Co.	8a. Avenida Sur No 3.	,,
Pedro Delgado	9a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,
León Guttmann & Co	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Laeisz & Co.	Quezaltenango	
Johannsen & Co.	,,	
Riege & Co.	Retalhuleu	
Maegli & Cía.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Jorge Cordero (Van de Putte y Co. Sucs.)	7a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,

Maquinaria, Motores y Artículos Eléctricos

A. E. G. Latino Americana	10 Calle Oriente No. 1,	Guatemala
Emp. Guatemalteca de Electricidad, Inc.	6a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Zengel & Co Sucs.	7a Avenida Sur,	,,
Emilio Capouilliez	6a. Avenida Sur,	,,
Augusto Scharoch	7a. Avenida Sur y 11 Calle,	,,
Compañía Plantaciones "Cecilia" Ltd.	Quezaltenango	
Nottebohm Hnos	10ª Calle Poniente y 5ª Av. Sur.	

El feliz desenvolvimiento de una organización comercial dependerá en gran manera de lo bien organizado que el mismo dueño o directores estén. El dueño o directores deben mantenerse bien informados, utilizando inteligentemente los datos que obtengan de los diferentes departamentos. Si el dueño o directores no saben interpretar debidamente esos datos y apreciar los resultados obtenidos, la organización no seguirá una marcha progresiva.

La organización en sí no es una finalidad, sino un medio y el dueño o directores deben aceptar ese medio a las necesidades de la empresa.

Una organización buena con dirección mediocre poco contribuirá a la buena marcha del negocio. El dueño o directores son los que deben impulsar el progreso de la organización; sin su inteligente participación en la vida de la organización no es posible que se palpen resultados gratificadores.

Son los dueños o directores los que deben estudiar bajo qué planes o programa deba funcionar la organización, y a ellos les toca estrechar los lazos de unidad con los empleados. Bueno y sabio será cambiar impresiones con los empleados y contar con sus impresiones y sugestiones antes de decidir plan alguno.

Lo que los dueños o directores deben evitar a todo trance es organizar la empresa de manera definitiva. Una buena organización debe distinguirse por su adaptibilidad a condiciones nuevas. Mientras los cambios que se hagan culminen en mejoras, no debe objetarse a introducir cambios en la organización. Cuando una organización es rígida, por lo inalterable de sus decisiones y actividades, entra en el período de congelación que culmina en deficiencias y trastornos de importancia.

La eficiente y buena organización de una empresa comercial es algo que debe establecerse sin demora alguna, ya que se constituye en poderoso factor para el desarrollo y progreso de los negocios.

Definiciones de lo que es una organización buena

"Organización implica dos elementos principales. Primero, esfuerzo concertado y segundo un bien definido objetivo. No hay mejor evidencia de la calidad y valor de la estructura de una organización que el punto hasta que llega su elasticidad y simplicidad acompañadas por la habilidad de ajustarse a nuevas condiciones. Claro está que la organización no es una finalidad en sí misma, sino un medio para obtener una finalidad

Ampliamente hablando, existen ciertos fundamentos relacionados con la organización que merecen ser realzados. Ellos son, una cualidad de dirigir con juicio y cautela, un cuidado de no interrumpir lo que es bueno en la organización, y un reconocimiento de la necesidad de mejorar constantemente los factores básicos, si la compañía no ha de retrasarse en la carrera hacia resultados mejores.

FRANK L. ROWLAND.
Director de Oficinas de The Lincoln National Life Insurance Company.

La disciplina es indispensable a toda clase de organizaciones.

Toda organización, entre otros tiene dos objetivos. El primero es rendir un servicio público, con utilidades para la empresa, y el segundo la perpetuación de ésta.

Creo que una compañía está bien organizada cuando todas las funciones, deberes y responsabilidades están claramente definidas y entendidas. El método para llegar a esta comprensión podrá variar y tomar diferentes formas: pero lo que es indispensable es poseer la comprensión.

La segunda e igualmente importante base de una buena organización es seleccionar a los individuos, teniendo en consideración sus características particulares y habilidad para el cargo que se les desea confiar, y aleccionarios definidamente para que cumplan con su responsabilidad. En resumen, una compañía está bien organizada cuando cada ocupación está bien definida y cada persona seleccionada y preparada para ajustarse a las especificaciones del cargo.

HARVEY G. ELLERD
Departamento de Empleados Armour and Company.

Una organización no es ni puede permanecer estática. Todo lo contrario, debe ser dinámica, siendo un organismo vivo, y por lo tanto debe perpetuarse a sí misma.

Es preferible tener departamentos medianamente dirigidos que carecer de ellos.

Existen tres divisiones en la organización de un negocio. La primera se refiere a la administración, la segunda a la dirección y la tercera a la operación.

Una simple organización que no vaya más allá de planes y proyectos apuntados en papel no vale nada, pero un grupo de hábiles, interesados y eficientes individuos agrupados para alcanzar un objetivo definido, y sabiendo cada uno los deberes y responsabilidades señaladas para él y desempeñando el cargo según sus habilidades, es algo que no puede representarse en el papel. El esfuerzo de todos ellos debidamente coordinado debería resultar en una buena organización.

ELI LILLY.
Vicepresidente de Eli Lilly Co.

Para que un negocio crezca y se mantenga en el camino del éxito, nada puede tomar el lugar del esfuerzo humano debidamente dirigido, pero precisa que los que formen parte de la organización posean inteligencia, imaginación, iniciativa, sagacidad, corage, energía, lealtad y todas ellas de tal calidad de adaptabilidad que permitan el trabajo en grupo.

LOS CINCO PUNTOS ESENCIALES DE UNA BUENA ORGANIZACION

1.—Conocimiento fijo del objetivo común de directores y empleados y laborar por llegar a él.
2.—Entender el valor de la organización, para que cada individuo se dé cuenta de sus deberes, sus atribuciones y el límite de sus responsabilidades.
3.—Que los directores al frente de cargos de importancia posean habilidad y dirijan sabiamente.
4.—El favoritismo debe ser excluído.
5.—Que todos los directores se aperciban de que los negocios existen para el beneficio de la sociedad y no ésta para los negocios. Ninguna compañía puede permanecer por mucho tiempo en un negocio cuando con persistencia explota a la sociedad contra sus mejores intereses.

Una buena organización es la que sabe adaptarse a las nuevas necesidades.

Es buena la organización que trabaja como una unidad.

Una compañía está bien organizada cuando funciona con regularidad, sistemáticamente y con eficiencia, estén o no presentes los directores de la organización.

OTTO H. FALK

President Allis Chalmers Manufacturing Company

Algunos asuntos tratados en la Cámara de Comercio de Guatemala durante el presente mes

Nuevo socio.

Fue aceptado como socio fundador el señor don Rafael Fernández.

Pide ayuda de la Cámara.

Uno de nuestros socios pide que la Cámara intervenga para solucionar un asunto que tiene pendiente con un su exempleado. Después de discutir ampliamente este asunto, se dispuso escribir a nuestro consocio indicándole someter el asunto al Departamento Nacional del Trabajo que es el llamado a solucionar legalmente esta clase de dificultades; ofreciéndole que la Cámara prestará todo su apoyo cuando esté el asunto en manos del Departamento mencionado.

Aplicación de aforos.

Un miembro de la Cámara somete a la consideración de esta institución el aforo que le fue impuesto sobre un pedido de Baking Power, haciendo ver que éste no contiene tartratos conforme el análisis que presentó; la Cámara le sugiere que se dirija al Consejo Superior de Aduanas haciéndole ver la justicia que le asiste en pedir que le sea devuelta la diferencia cobrada de más sobre esta mercadería.

Un miembro del Consejo Superior de Aduanas asiste a una de las sesiones de la Junta Directiva

El señor don C. Springmühl miembro por el comercio, del Consejo Superior de Aduanas, aceptando atenta invitación que le hizo la Secretaría, estuvo presente en una de las sesiones de la Junta Directiva. El Presidente explicó al señor Springmühl el motivo de la invitación, que es el de poder aclarar algunas dudas que se presentan a la Cámara y buscar los medios en que la acción de ésta pueda resultar más beneficiosa e imparcial, y luego se consultaron varios casos con el señor Consejero quien expuso las razones que el Consejo había tenido para sus resoluciones, agregando que él estaba convencido de que el Consejo está animado únicamente del deseo de hacer más eficaz el servicio aduanal, de facilitar las operaciones, y de resolver sus leyes y en justicia los casos que se le presentan. Aseguró también que estando persuadido el Consejo del espíritu de cooperación que anima a la Cámara, las indicaciones o solicitudes de ella son siempre atendidas con todo cuidado por el Consejo aún cuando se traten asuntos que resolver, siempre que para ello haya base justa.

La Junta quedó altamente agradecida al señor Springmühl por sus valiosas indicaciones y el Presidente así lo expresó.

La Dirección Gral. de Correos.

Se procedió a la lectura de la carta del señor Director General de Correos que es contestación a la nuestra de fecha 5 de mayo y en la que accede gustoso a las solicitudes que esta institución le presentó para mejorar el servicio de correos. En el mismo asunto los señores Enge y Monteros dieron cuenta de la entrevista que tuvieron con el señor Director, manifestando que el funcionario les ofreció dar las órdenes conducentes a obtener que el cierre del correo para el servicio aéreo se haga lo más tarde posible, lo mismo que la repartición de la correspondencia que por vía aérea llegue, sea hecha en el mismo día lo más temprano posible. Se dieron las gracias a la comisión, y al mismo tiempo se mandó a dar las gracias

al señor Director de Correos por la atención que se sirvió prestar a nuestras solicitudes.

Ministerio de Relaciones Exteriores.

Se dió lectura a la carta del Ministerio de Relaciones Exteriores en la que transcribe una comunicación del Cónsul de Guatemala en Valparaíso, Chile, exponiendo las actividades propuestas para el fomento y desarrollo del comercio entre ambos países, habiéndose acordado publicar dicha comunicación en este Boletín en la página 31 para que llegue a conocimiento de los interesados.

También se dió lectura a otra carta que trata de asuntos semejantes propuestos por el Cónsul de Guatemala en León de Nicaragua; se ordenó a la Secretaría que mandara copias de esta comunicación a las Asociaciones Industriales y Agrícolas que son las más interesadas en ello.

Nuevo miembro de la Directiva.

Habiendo puesto su renuncia de vocal de la Directiva el señor don R. A. Loomis por tener que ausentarse del país, se dispuso nombrar al señor Guillermo Arzú para que lo sustituya, de conformidad con los Estatutos y por haber obtenido mayor número de votos en la Junta General. El señor Arzú aceptó con los mejores deseos de cooperar como miembro de la Directiva.

La influencia de la personalidad en los negocios

Toda empresa de negocios cuenta con dos capitales para su desarrollo. Uno lo representa el dinero con que inicia sus operaciones y el otro lo representan las cualidades personales de cuantos forman parte de la organización. El capital en efectivo se especifica con un valor determinado de acuerdo con la cantidad disponible. Esta cantidad es fija y no permite extralimitaciones en su uso. Es decir, que una empresa con recursos de $50,000 no puede entregarse a proyectos que exijan el desembolso de $100,000 si desea evitarse trastornos y dificultades.

El capital de la cualidades personales de los que integran la organización no está limitado por cantidad alguna y se distingue en cuanto a su valor por la calidad de aquéllas. No solamente no está limitado sino que puede aumentar en su valor de manera extraordinaria. En cuanto aumenta la calidad de las cualidades personales, aumenta inmediatamente el valor del capital que ellas representan.

La influencia del capital en efectivo es decisiva y potente, pero la influencia del capital en cualidades personales va más allá de todo cálculo y es superior a la del capital en efectivo. La eficacia del capital en efectivo está supeditada a la del capital en cualidades. Son las cualidades personales las que le dotan de potencialidad al capital en efectivo. Son ellas las que le dotan de poder productivo y de ellas depende la seguridad del capital en efectivo.

Son el conjunto de cualidades personales las que forman la personalidad y cuanto mejores sean ellas más se destaca la personalidad. El profesor Joseph Herschel Coffin, famoso psicólogo ha dicho: "Para mí lo más grandioso del mundo es la personalidad".

La persona que posee una personalidad influyente demuestra que ha desarrollado esos atributos que combinados le permiten alcanzar éxito. Una persona con personalidad de relieve rara vez fracasa. Si se investiga, se hallará que cuantos han triunfado en el mundo de los negocios son personas de personalidad saliente y también se descubrirá que sus empresas se han distinguido más por la notabilidad de la personalidad al frente de su dirección que por la naturaleza de sus negocios. Alguien ha dicho de Charles M. Schwab el muy conocido industrial norteamericano: que él no era un magnate del acero sino un imán humano.

Son las personas las que le dan realce a una empresa de negocios y no éstos a las personas. Son las personas las que le dan esplendor y valor a una industria y no ésta a aquéllas. Un comercio o una industria es como la arcilla en manos del artista. Si su director posee la personalidad debida, su obra comercial o industrial se descollará por su importancia y mérito. Ya hoy día se está sintiendo la necesidad de imprimirle a la obra comercial un carácter más personal.

Ya se reconoce que una personalidad anémica o débil difícilmente puede robustecer o fortificar la posición de una empresa de negocios.

Precisamente porque se reconoce el valor de la personalidad en el mundo de de los negocios es que se impone aumentar la calidad de cuanto figura en el conjunto que viene a formar la personalidad.

Este aumento exige un proceso de eliminación y de adopción.

El proceso de eliminación tiene que ver con un pronto abandono de cuanto previene avanzar fácilmente hacia el progreso y éxito, y el proceso de adopción implica adaptar cuanto facilite mejorar de procedimientos y métodos. Cuanto más pronto se inicien ambos procesos, más pronto se adquirirá la personalidad que conviene. Precisamente la personalidad no es más que una eficiente

organización de la propia persona. Es la nivelación de todas las partes que forman la máquina humana y su coordinación.

La personalidad no tiene que ver con las apariencias exteriores de la persona. Con frecuencia detrás del brillo de una persona con modales y urbanidad extremada se esconde un pícaro, un ignorante o un hipócrita. El alma de la personalidad radica en el carácter. Es éste el que le da valor a aquélla y de él depende que ella se distinga y brille. Quien posee una personalidad real, en todas partes impresiona por su distinción y mérito.

Una empresa de negocios compuesta de individuos con personalidad, trabaja con un capital más potente y eficaz que el dinero. Su labor es más productiva y su desarrollo más cierto. Una empresa de negocios que se distingue por la personalidad de sus miembros consigue capital con facilidad cuando lo necesita. Tal empresa atrae hacia sí con mayor facilidad al público comprador y lo retiene con más permanencia.

Así como los individuos valen por la personalidad que poseen, una empresa de negocios vale por el valor del total de personalidades que la integran. No se diga que sólo los directores deben poseer la personalidad, pues también los empleados la necesitan y cuando éstos no la poseen, en su trato con los clientes empujan a éstos a un nivel falto de distinción, aprecio, reconocimiento y deferencia, en el cual la clientela experimenta desagrados de consecuencias perjudiciales para la empresa. Los empleados descorteses, ignorantes, mal preparados, holgazanes y descuidados le restan personalidad a una empresa de negocios, contrarrestando de manera adversa la eficacia de la personalidad de los directores.

La personalidad se desarrolla por medio de una buena preparación que resulte en la adquisición de conocimientos útiles y prácticos para desempeñar la labor con eficiencia y utilidad, por medio del enriquecimiento de las facultades mentales y por medio de un aquilatamiento sincero y real de los valores morales. Por larga que sea la vida de una persona siempre encontrará amplio campo para crecer en las direcciones citadas y a medida que mayor sea su crecimiento, más se destacará su personalidad.

Es tan decisiva la influencia de la personalidad en el mundo de los negocios, porque éstos dependen del éxito con que se hace el contacto y como se mantiene la relación establecida. Los contactos tienen lugar entre personas y es siempre la personalidad que ellas revelen la que decidirá el grado de beneficio que el contacto haya de producir. La personalidad posee el poder de enriquecer sus actividades con resultados fructíferos porque crea los medios para garantizar la eficacia de ellas.

El pulso de los negocios chilenos

Sobresale entre los organismos chilenos de reciente creación, la Inspección General de Sociedades Anónimas y Operaciones Bursátiles, que controla más de 700 instituciones industriales, ganaderas, carboniferas, etc., nacionales y extranjeras, y hace extensiva su acción a las Bolsas de Comercio, fiscalizando las transacciones y operaciones de cambio.

El Gobierno ha dado a la Inspección General amplios poderes de investigación y facultades represivas, pudiendo ésta intervenir en los negocios de todas las sociedades sometidas a su vigilancia, enmendar errores y aplicar sanciones.

Esta política chilena que no acepta especulaciones y anhela la más amplia confianza pública en la correcta función de las instituciones comerciales, se está traduciendo en un intenso y progresivo desarrollo de centenares de sociedades que incrementan sus capitales con el creciente favor del público, y reparten fuertes dividendos entre sus accionistas.

El año último, considerado finacieramente, comprueba este aserto. En Chile existen actualmente más de 300 sociedades anónimas en actividad legal, con un capital totalmente pagado de *dos mil setecientos cincuenticinco millones quinientos veintitrés mil quinientos treintiún pesos, cincuentinueve cts.* y 96 agencias de Sociedades Anónimas extranjeras con un capital en giro de $3,410.448,936.45.

El movimiento correspondiente a las Sociedades nacionales durante 1929 fue el siguiente:

Núm. de Sociedades	CLASIFICACIONES	CAPITAL PAGADO	UTILIDADES	DIVIDENDOS
12	Agrícolas	$ 24.106,000 ..	$ 1.903,366.22	$ 1.232,500 ..
20	Ganaderas	194 107,400 ..	53.481,487.45	41 999,240 ..
3	Vinícolas	9.950,000 ..	1.957,663.96	1 333,148.94
61	Comerciales	203.455,012.50	14.942,016.03	7.501,970.14
107	Industriales	867.438,178.88	88.057,705.86	64 161,964.43
5	En comandita	7.113,500 ..	893,149.09	40,235 ..
9	Auríferas	31 538,010 ..	1,389.98	
8	Carboneras	384.921,040 ..	14.640,389 73	13.092,500 ..
20	Cupríferas	90 776,680 ..	10.005,769.12	3.600,000 ..
13	Estañíferas	215.238,447 ..	7.717,154 39	5.513,547 ..
13	Minas plata	32.144,070 ..		
5	Petrolíferas	65.519,726 ..		
22	Salitreras	388.630,000 ..	28.660,077.22	14.026,120 ..
7	Extractivas	19.652,617 21	301,976.66	36,000 ..
38	Transportes	181.730,000 ..	5.771,095.28	2.774,941.66
22	Varias	39.204,850 ..	4.294,109.76	3.857,300 ..
		$ 2,755.523,531.59	$ 232.627,850.75	$ 158.899,467.17

Se desprende así que las utilidades del conjunto, deducidos los consiguientes castigos, llegan a $188.516,010, suma equivalente al 6.84% del capital pagado que asciende a $2,755.523.531 de las instituciones anónimas en actividad legal de Chile.

Considerando estas cifras por separado puede verse que las ganaderas obtuvieron el mejor resultado, pues el total de sus utilidades líquidas llegó a 53.163.883 22 ó sea el 27.38% de su capital ascendente a $194.107,400; las Vinícolas rentaron líquidamente un 19.6%; las Industriales un 9.9%. Con respecto a las Cupríferas que dan un 8 66% de utilidad no reflejan la situación exacta de esta rama de la minería, pues solamente 2 ó 3 de las sociedades anotadas en el cuadro general estuvieron en plena producción.

Finaliza este ligero balance de la actividad comercial de Chile, el ejercicio bursátil que alcanzó en transacción de acciones a $1,545,710,696 y en operaciones de cambio a $1,045.880,032.29.

Este intenso movimiento y las apreciables utilidades que pueden observarse, evidencian claramente la situación económica de Chile, país que ha encauzado definitivamente su mecanismo administrativo en normas de estricta justicia y equidad.

FERROCARRILES INTERNACIO

AVISO AL

Comenzando el 10 de Marzo—1930, los itinerarios de trenes Puerto Barrios—Gu

DISTRITO ATLANTICO

53-51 Mixto Local Diario	1 Pasajero Diario	ESTACIONES	2 Pasajero Diario	54-52 Mixto Local Diario
Sale	Sale		Llega	Llega
5.50 a. m.	7.40 a. m.	Barrios	6 10 p. m.	5 00 p. m
6.55	8 11	Entre Ríos	5 38	4 10
7.40	8 33	Tenedores	5 13	3.30
8 00	8 46	Cayuga	5 00	2 50
8.30	9.00	Dartmouth	4 46	2 25
9 05	9 14	Morales	4 32	2 00
10 20	9.37	Virginia	4 08	12 30
10.40	9.51	Montúlar	3 54	12 01 p. m.
12.00 m.	10 22	Quiriguá	3 24	11.10 a. m.
12.20 p. m.	10 28	Los Amates	3 16	10 30
12 45	10.46	Santa Inés	2 58	9 45
1.21	11 07	Iguana	2 38	9 10
1.50 / 2.20	11 28 a. m	Goalán	2 17	8 40
3.20	12.07 p m	San Pablo	1 38	7.23
3 45	12 18	Pepezca	1.25	7.08
4.10 p m	12 35 p. m.	Zacapa	1.10 p. m	6.45 a m.
Llega	Llega		Sale	Sale
Sale	Sale		Llega	Llega
6.50 a. m	1 00 p. m.	Zacapa	12 45 p. m	6 30 p m.
7.35	1 28	Reforma	12 12	5 40
8 05	1.46	Cabañas	11 55 a. m	5 10
8 38	2 06	Jícaro	11 35	4 30
9.33	2 28	Rancho	11 15	3 50
10 45	2.58	Progreso	10 45	2 58
11.31 a m	3 24	Jalapa	10 20	2 00
12 11 p m.	3 46	Sanarate	9 58	1 20
12.45	4.08	Chile	9 38	12 45 p m
1.55	4 46	Agua Caliente	8 56	11 45 a. m.
2.40	5 15	Fiscal	8 34	11 12
4.00	6 00	Ermita	7.55	10 15
4.15 p. m	6 15 p. m	Guatemala	7 40 a m	10 00 a m.
Llega	Llega		Sale	Sale

DISTRITO ORIENTAL

40 Mixto Diario	22 Pasajero Diario	20 Pasajero Martes Sábado	ESTACIONES	21 Pasajero Lunes Jueves	23 Pasajero Diario	41 Mixto Diario
Sale A. M.	Sale P. M.	Sale P. M.		Llega P. M.	Llega A. M.	Llega P. M.
6 40	6 40	1 10	Zacapa	12 15	6 25	6 30
7 55	7.35	2.08	Chiquimula	11 18	5 30	5 25
8 58	P. M.	3 04	La Coesta	10 30	A. M.	4 15
9 50	Llega	3 41	Ipala	9 47	Sale	3 40
10 07		3 53	Amatillo	9 33		3 00
10 37		4 14	Papalguapa	9 12		2 25
11.15		4.53	Anguiatú	8 30		1 40
A. M. Llega		P. M. Llega	FRONTERA	A. M. Sale		P. M. Sale

CONEXIONES:

Los trenes Nos. 1 y 2 conectan en Zacapa con el tren No. 20, de pasajeros directo a San Salvador, los días Martes y Sábado; y con el tren No 21, procedente de San Salvador, los días Lunes y Jueves.

Los trenes Nos. 52 y 53, procedentes de Guatemala y Barrios, respectivamente, conectan en Zacapa con el tren No. 22 que sale de Zacapa a las 6.40 p. m. para Chiquimula.

El tren No. 23 que sale de Chiquimula a las 5.30 a. m. conecta en Zacapa con los trenes Nos. 51 y 54 que salen de Zacapa a las 6.50 a. m y 6.45 a. m., con rumbo a Guatemala y Barrios respectivamente.

Los pasajeros con rumbo a Chiquimula, viajando en los trenes Nos. 1 y 2, también pueden quedar en Zacapa y seguir a Chiquimula el mismo día en tren No. 22

Los pasajeros procedentes de Chiquimula en tren No. 23 también pueden quedar en Zacapa y seguir con rumbo a Guatemala o Barrios el mismo día en los trenes Nos. 1 y 2

DISTRITO

5 Pasajero Diario	3 Pasajero Diario	ESTA
Sale	Sale	
1 50 p m	7 15 a m.	Guatemala
2 01	7 25	Pamplona
2 47	8 06	Morán
2 59	8 17	Laguna
3 27	8 35	Amatitlán
3 46	8 58	Palín
4 21	9 29	San Fer
4 41	9 46	Concepción
4 54	9 56 / 10 03	Escuintla
5.16 p m	10 27 / 10 32	Santa María
Llega	11 04	Obispo
	11 14	Velázquez
	11 24	Pantaleón
9	11 30	Santa Lucía
	11 52 a m	Buena Vista
Mixto	12 25 p m / 12 50	Patulul
Diario	1 16	Goatalón
	1 23	Río Bravo
Sale	1 40	Nahualate
7 05 a m	2 00	Palo Gordo
7 35 / 7 50	2 24 / 2 33	Mazatenango
8 13	2 50	Cuyotenango
8 45	3 06	Mulúa
8 52	3 15	San Sebastián
9 10	3 26	Retalhuleu
9 45	3 56	Las Cruces
10 15	4 17	San Miguelito
10 32	4 37	Génova
11 00	5 08	Coatepeque
11 36	5 40	Las Palmas
11 52 a m	5 55	Pajapita
12 25 p m	6 20 p. m	Ayutla
Llega	Llega	

RAMAL DE

9 Mixto Diario		ESTA
Sale		
6 45 a m		San Antonio
7 00 a m		Palo Gordo
Llega		

El Servicio Guatemala,

sin cambio.

GUATEMALA, F

NALES DE CENTRO AMERICA

PUBLICO

mala, Zacapa–Frontera y Guatemala–Ayutla, quedarán modificados como sigue:

PACIFICO

NES	4 Pasajero Diario	6 Pasajero Diario
	Llega	Llega
	5 00 p m.	10 15 a m.
	4 48	10 00
	3 54	9 07
	3 44	8 55
	3 27	8 35
	3 05	8.12
	2 27	7 33
	1 59	7.05
	1.52	6.58
	1 17 / 1 10	6.28 a.m.
	12 41	Sale
	12 30	
	12 21	
	12 15 p m.	**10**
	11 52 a m.	
	11 18 / 10 53	Mixto Diario
	10 29	
	10 22	Llega
	10 06	
	9 47	6 15 p.m.
	9 23 / 9 15	5 45 / 5 35
	9 00	5 17
	8 45	5 02
	8 37	4 47
	8 30	4 35
	8 00	3.56
	7 39	3 20
	7 22	3 00
	6 58	2 25
	6 17	1 41
	6 05	1 27
	5 40 a. m.	12 55 p.m.
	Sale	Sale

SAN ANTONIO

ONES		10 Mixto Diario
		Llega
		6 40 p.m.
		6 25 p.m.
		Sale

rda Viejo y Pamplona, queda

BRERO 25 DE 1930

DISTRITO PACIFICO

RAMAL DE SAN JOSE

5 Pasajero Diario	203 Pasajero Diario	205 Mixto Diario	ESTACIONES	204 Mixto Diario	206 Pasajero Diario	6 Pasajero Diario
Sale	Sale	Sale		Llega	Llega	Llega
P. M.	A. M.	P. M.		A. M.	P. M.	A. M.
5 23	10 30	1 30	Santa María	10.00	1 00	6.26
5 49	10.54	2 10	Naranjo	9 02	12 34	6.00
6 05	11 07	2 35	Obero	8 37	12.17	5.45
6.35	11 35	3.30	San José	8 00	11 50	5.20
P. M.	A. M.	P. M.	y Estaciones intermedias	A M.	A. M.	A M.
Llega	Llega	Llega		Sale	Sale	Sale

Los trenes Nos. 203 y 204 conectan en Santa María con el tren No. 3 que corre entre Guatemala y Ayutla.

Los trenes Nos. 205 y 206 conectan en Santa María con el tren No. 4 que corre entre Ayutla y Guatemala.

RAMAL DE SAN FELIPE

307 Mixto Diario	305 Mixto Diario	303 Mixto Diario	ESTACIONES	304 Mixto Diario	306 Mixto Diario	308 Mixto Diario
Sale	Sale	Sale		Llega	Llega	Llega
P M.	P. M.	A M.		A. M.	P. M.	P. M.
4 10	2 10	7.45	San Felipe	9 45	4.00	6.00
4 20	2 20	7 57	Casa Blanca	9.30	3 48	5 48
4 37	2 37	8 04	San Andrés	9.10	3.28	5 38
5 00	3.00	8 35	Muluá	8.50	3.10	5.10
P. M.	P. M.	A. M.	y Estaciones intermedias	A. M.	P. M.	P. M.
Llega	Llega	Llega		Sale	Sale	Sale

Los trenes Nos. 303 y 304 conectan en Muluá con el tren No. 4, que corre de Ayutla a Gnatemala; y con el tren No. 9 qne corre de San Antonio a Ayntla.

Los trenes Nos. 305 y 306 conectan en Muluá con el tren No. 3 qne corre de Gnatemala a Ayntla. Los trenes Nos. 307 y 308 conectan en Mnluá con el tren No. 10 que corre de Ayutla a San Antonio.

RAMAL DE CHAMPERICO

403 Mixto Diario	401 Mixto Diario	ESTACIONES	402 Mixto Diario	404 Mixto Diario
Sale	Sale		Llega	Llega
4.10 p m.	9 50 a.m.	Las Cruces	7.45 a.m.	3.45 p.m
4.25	10 04	Caballo Blanco	7.30	3.30
5.45 p.m.	11.05 a m.	Champerico	6 00 a m.	2.30 p.m.
Llega	Llega	y Estaciones intermedias	Sale	Sale

Los trenes Nos. 401 y 402 conectan en Las Cruces con el tren No. 4 que corre de Ayutla a Gnatemala; y con el tren No. 9 qne corre de San Antonio a Ayntla.

Los trenes Nos. 403 y 404 conectan en Las Cruces con el tren No. 3 qne corre de Guatemala a Ayntla; y con el tren No. 10 qne corre de Ayutla a San Antonio.

RAMAL DE OCOS

505 Mixto	503 Mixto	ESTACIONES	504 Mixto	506 Mixto
Sale	Sale		Llega	Llega
2.15 a.m.	7.15 p.m.	Ayutla	4.55 a.m.	10.00 p.m.
3,25 a.m	8 20 p.m.	Ocós.	3 50 a.m	8.50 p.m.
Llega	Llega	y Estaciones intermedias	Sale	Sale

Estos trenes corren únicamente los dias Domingos, Martes y Viernes. y en estos días el tren No. 503 conecta en Ayutla con el tren No, 3 procedente de Guatemala; y el tren No. 504 conecta con el tren No. 4 que sale de Ayutla con rumbo a Guatemala.

Los tres grupos de la Familia Humana

Todos los seres humanos pueden agruparse en tres grandes divisiones. A la primera pertenecen los que piensan antes de hacer las cosas; a la segunda, los que piensan después de hacer las cosas, y a la tercera, los que no piensan, ni antes ni después de hacer las cosas.

Los Que Piensan Antes

El primer grupo, dándose cuenta de sus responsabilidades y de la necesidad de prepararse antes de realizar empresa alguna, como también concediéndole la importancia que tiene a la adquisición de datos e información fidedigna, tiene en cuenta cuanto pueda influir en el desarrollo de sus actividades y piensa seria y concienzudamente antes de emprender empresa alguna.

Este grupo comprende que el obtener éxito no es el resultado de accidentes caprichosos ni de la veleidad de la dama Fortuna, sino que es el efecto o resultado de haber eliminado todos los elementos de incertidumbre del curso de la empresa emprendida y haber adoptado todos los factores de certeza que la dirigen hacia la finalidad deseada. Lo que distingue a este grupo es su carácter sumamente previsor y porque se anticipa a lo que ha de suceder; es que las eventualidades no le perjudican en la extensión que dañan a los que no pertenecen a este grupo.

El grupo de los que piensan antes de hacer las cosas se distingue por su espíritu progresista y emprendedor. Su visión acerca de las posibilidades de las cosas es en extremo penetrante y mientras otros declaran su impotencia para desarrollar determinadas empresas, este grupo, fortalecido por un conocimiento calculado de las posibilidades que presentan, se dedican a ellas y triunfan.

El grupo de los que piensan antes de hacer las cosas no se limita a pensar solamente en lo que va a hacer inmediatamente, sino que se dedica también a enriquecer su labor dándole el mayor auge posible a sus empresas. Porque piensa en que sus actividades tienen un radio de acción mayor, y los resultados son de mayor importancia.

La función de pensar no sólo es provechosa para mejorar lo que haya que hacerse, sino que establece en el individuo un hábito que le capacita para mejor desempeñar sus responsabilidades con ahorro de tiempo y trabajo y reducción de errores y perjuicios costosos. Pensando antes de hacer las cosas es como tomar la medida de una persona antes de hacerle un traje, o como estudiar el valor y efecto de los ingredientes que componen una receta, es decir, que pensar es formular ciertas ideas antes de llevar a cabo lo que es objeto de la consideración mental.

Los que piensan antes de hacer las cosas dificultan su fracaso y por lo general obtienen el éxito deseado. A este grupo le debe la humanidad el progreso de que goza y la civilización de que hace alarde. Este grupo ha figurado siempre a la cabeza de todo movimiento de adelanto y avance y él le ha dado fuerza dinámica a toda acción individual y colectiva. Sin este grupo, la sociedad humana no contaría con los grandes proyectos de mejoramiento humano y las teorías, cada día más humanas y bellas acerca del curso que deben seguir las relaciones entre los hombres.

Los Que Piensan Despues

A este grupo, por demás numeroso, pertenecen todos los que esperan a que se desarrollen los acontecimientos para darle consideración a todo lo que se hubiera podido hacer, para que ellos hubieran tenido mejores resultados. Es decir, que esperan a que la experiencia

les indique sus errores o su suerte. Comentan lo que hubieran podido hacer para obtener mejores resultados. Lamentan que la fortuna no les sea más propicia cuando sus anticipaciones no se realicen y entonces se dan a examinar y analizar las causas que motivaron el fracaso de lo esperado.

El grupo de los que piensan después de hacer las cosas, lo componen los indolentes y los que improvisan sus actividades. Teniendo plena confianza en su propia habilidad y desoyendo los razonamientos de los más avisados, se entregan a sus aspiraciones esperando que se desenvuelvan a su capricho y después que se desengañan de sus vanas esperanzas se dan a pensar en las causas que motivaron su desengaño. También pertenecen a este grupo los que creen que con sólo la experiencia es suficiente para darles a las actividades el ímpetu y dirección que culminan en el éxito. Integran este grupo además, los fatuos que creyendo que su propio criterio y juicio y con exclusión de los otros, son suficientes para escalar el éxito, se trazan su propio curso y desdeñan las recomendaciones y sugestiones de los que tras grandes penalidades y sacrificios han podido resolver las dificultades felizmente.

Cuantos han fracasado y están alejados del éxito, en su mayoría pertenecen a este grupo. De ellos parten las quejas, las envidias, los recelos y los lloriqueos. Para que ellos se den cuenta de las oportunidades es preciso antes que las pierdan. Para que sepan lo fácil que sea una cosa, es preciso antes que ellos se estrellen ante las dificultades. Para que ellos comprendan el valor de las cosas, se requiere antes que ellos menosprecien y desechen las posibilidades. Para que ellos puedan apreciar que son las facultades y potencias humanas las que determinan la orientación de las actividades del hombre, tienen ellos que verlas empobrecidas en sí mismos antes de que se den cuenta de ello.

El grupo de los que piensan después de hacer las cosas es desacertado en sus críticas y poco atinado en sus censuras. Sólo ve lo superficial, transitorio e incidental. Sabe disculparse cuando se le echa en cara sus yerros, pero no aprende a evitar la repetición de las equivocaciones. Como este grupo pospone la función del juicio a los acontecimientos, por lo general, éstos siempre le traen sorpresas que por lo general son desagradables.

Nada le debe la humanidad a este grupo, más bien desaciertos y trastornos. El mundo de los negocios ha sufrido muchos entorpecimientos debido a la estulticia de los que piensan después de hacer las cosas. Los que piensan después de hacer las cosas son niños que no se identifican con sus responsabilidades y que con ofrecer excusas se creen justificados y exonerados.

Los que no Piensan ni Antes ni Despues

El grupo de los que no piensan ni antes ni después de hacer las cosas es el más numeroso y lo integran todos aquellos que desligándose de toda conciencia de responsabilidad individual se despreocupan de llenar su cometido con interés y cuidado. Para ellos la vida no tiene un significado más allá de la existencia y todo su afán consiste en ahorrar esfuerzos y energía.

Los que no piensan ni antes ni después de hacer las cosas son el lastre de la sociedad humana. No sólo dejan ellos de progresar sino que con su indiferencia y falta de iniciativa obstaculizan el avance y mejora colectiva. Ellos no se sienten abochornados ni conmovidos porque se les achaque su abandono y negligencia.

Cada experiencia no tiene para ellos lección alguna y por más desagradables que sean los incidentes a que estén

sometidos, dejan de despertar en ellos el menor deseo de mejorar y evitar su repetición. La adversidad, es para ellos algo inevitable y cuando despiadadamente hace sentir su peso doblegador sobre ellos, ven en ella su inexplicable sino. La vida para ellos carece de perspectiva y todas sus actividades se desarrollan en medio de la monotonía más adormecedora.

Los que no piensan ni antes ni después de hacer las cosas son los juguetes de las circunstancias, y de ellos se sirven cuantos explotan a la humanidad. Ellos son víctimas, en la mayoría de los casos, de su propia negligencia e indolencia, aunque ellos creen que la mala voluntad y el egoísmo de los más influyentes y poderosos, constituyen la causa de su mala fortuna.

Este grupo no se da cuenta que el progreso de la humanidad representa el esfuerzo inteligente y meditado de individuos que, aunque nacieron con capacidades, no poseían habilidad al venir al mundo. Los que no piensan ni antes ni después de hacer las cosas no se detienen a reconocer el valor de las innumerables innovaciones que las invenciones modernas han introducido para beneficio de la humanidad y de aquí que no gocen de la satisfacción que resulta de utilizar tales innovaciones para vivir más racionalmente.

Habiendo separado debidamente estos tres grupos por medio de las características que los distingue, nos es preciso señalar cuan importante sea pertenecer al grupo que más corresponde a seres racionales, con capacidades y potencias. Si es verdad que de lo que se siembra se recoge, según el grupo a que se pertenezca así serán las compensaciones de que se gozarán.

TIPOGRAFIA "AMERICA"
J. Castañeda Godoy, herederos
CASA EDITORA DE ESTE BOLETIN

Intercambio Comercial con la República de Chile

Carta recibida de la Cámara de Comercio de Valparaíso

Valparaíso, 12 de febrero de 1929.

Señor Presidente de la Cámara de Comercio de Guatemala.

Muy respetado señor:

En nombre de la Cámara Central de Comercio, que tiene su domicilio en Valparaíso, Chile, tenemos el honor de acudir a la benevolencia de Ud. y de la Cámara que tan dignamente preside, con el fin de ofrecerle y pedirle reciprocidad de atenciones y servicios que creemos han de ser útiles para ambas instituciones y, por conducto de ellas, al comercio de su país y del nuestro.

Nuestro anhelo es que la Cámara que Ud. preside y la que representamos se sirvan mutuamente con informaciones sobre actividades comerciales y sobre firmas o empresas, con la representación de ideas y proyectos, con la transmisión, a todos los asociados de cada una y al público si es necesario, de las indicaciones y proposiciones de la otra, con la explicación de los términos comerciales, con la exposición de las costumbres del comercio, con la unificación internacional de estas mismas costumbres y procedimientos, con la explicación del régimen legal de cada país, con la solución arbitral de litigios y diferencias; en fin, con todo aquello que pueda ser de interés o utilidad para cada Cámara y sus socios.

Estimamos que este canje permanente de servicios puede ser provechoso para ambas Cámaras, y, en consecuencia, esperamos que Ud. se ha de servir acoger benévolamente nuestra proposición y que, por tanto, una y otra institución han de prestarse mutua ayuda en lo futuro.

Nuestra institución es modesta ante las análogas de los grandes países; no obstante, tiene su valor, pues resume en sí veinte Cámaras de Comercio, nacionales y extranjeras, constituídas en el país, y así concentra la representación de lo mejor del comercio de Chile. Sus servicios pueden, pues, ser de alguna utilidad para la Cámara que Ud. preside, y si obtenemos la reciprocidad de ésa y de otras instituciones congéneres, la nuestra y todas ganarán en importancia, su acción será mucho más eficaz y la labor de todas juntas será de gran eficacia para el comercio de las diversas naciones.

Estos beneficios serán grandes, sin duda alguna, pero nos halagamos con la idea de que la estrecha relación de las Cámaras de Comercio del mayor número posible de países puede llegar a ejercer otro influjo, de mucho mayor trascendencia.

Los esfuerzos aislados suelen perderse en la esterilidad; la voz de una persona sola muere en el silencio, si no hay otra voz que la repita, y la energía y los capitales de un sólo individuo no bastan para la realización de una gran empresa.

Así, la naturaleza misma ha impuesto por ley entre los hombres la cooperación, y, por esta causa, las actividades económicas han venido desarrollándose y extendiéndose gracias a la agregación de energías, primeramente por medio de la sociedad colectiva, después con la sociedad anónima, más tarde con la colaboración internacional, y hoy correos, telégrafos, ferrocarriles, naves y aparatos de locomoción aérea, no son sino medios, cada vez más rápidos y seguros, de que los hombres se comuniquen entre sí y se ayuden recíprocamente en sus empresas en toda la amplitud de las naciones civilizadas. El día en que la trabazón internacional de intereses comerciales se haya extendido por todas las naciones y arraigado vigorosamente en cada una de ellas,

ese mismo día estará afianzada para siempre la paz económica, sin la cual es absolutamente ilusoria la paz política.

Grande es la perspectiva y parece desmesurada ante los esfuerzos de una sola institución; pero si todas las instituciones análogas de todos los países se compenetran de que no hay bien ni mal aislados, pues el mal y el bien tienen en sí una gran fuerza de expansión, y de que los sanos y vigorosos esfuerzos de una, sostenidos y ampliados por las demás, tienen que ser plenamente eficaces, la realización y afianzamiento de la paz económica mundial dejará de ser una ilusión y entrará por los caminos de la realidad y de los hechos.

Las Cámaras de Comercio están indicadas, más que cualquiera otra institución privada, para la realización de tal anhelo, especialmente si ellas tienen algún apoyo en los Gobiernos respectivos: ellas deben, pues, aunarse, congregar sus energías para aprovechar en beneficio común la fuerza expansiva del bien y realizar la concordia de los intereses, que es base de la concordia de las voluntades.

Si nuestros ofrecimientos y peticiones hallan favorable acogida en todas las Cámaras a las cuales enviamos esta carta, y se logra formar así una extensa y sólida red internacional de ayuda comercial y moral, ¿por qué no ha de ser ello un factor poderoso para la cimentación y afianzamiento de la paz económica?

Confiamos en la benevolencia y en el elevado espíritu de Ud. y de la corporación que preside, para esperar que nuestras proposiciones serán bien acogidas y merecerán la honra de la aceptación, siquiera sea en cuanto a la reciprocidad de atenciones y servicios.

Quisiéramos pedir más aún de la gentileza de Ud., y es que se digne transcribir esta invitación a otras Cámaras de Comercio de su país que Ud. estime puedan aceptar bondadosamente nuestras indicaciones.

Juzgamos conveniente exponer a Ud., además, que antes de dar curso a esta comunicación, invitamos a una reunión a todo el Cuerpo Consular acreditado en Valparaíso, le expusimos las miras de esta Cámara, le leímos el borrador de esta nota y le pedimos su colaboración y ayuda en los respectivos países: profundamente grato nos fué hallar en todos los señores Cónsules la más eficaz voluntad de coadyuvar a nuestras aspiraciones y de recomendarlas a los respectivos Gobiernos y a las Cámaras de su país de origen.

Quedamos a la espera de su respuesta y entre tanto aprovechamos la oportunidad para subscribirnos, con sentimientos de la más distinguida consideración, muy Attos. y Ss. Ss.

JUAN MANUEL VALLE,
Presidente.

EGIDIO POBLETE E.,
Secretario General.

C. de C. No. 1.

Oportunidades comerciales con la República de Chile

Señor Presidente:

A fin de favorecer y fomentar el comercio exterior de Guatemala con la República de Chile, el Cónsul infrascrito se permite rogar a esa Honorable Cámara de Comercio tenga a bien remitirle toda oportunidad de comercio que pueda ser de interés para el comercio guatemalteco y que tenga por objeto buscar mercado a los productos de esa República o bien Agentes o representantes para la venta de esos productos en Chile.

Esa Honorable Cámara puede tener la seguridad de que este Consulado hará todo lo que esté de su parte para atender con toda diligencia las oportunidades de negocios que tenga a bien presentarle esa Honorable Corporación.

Una vez que el Consulado tenga en su poder el Muestrario que ha pedido al Gobierno de Guatemala, me será muy grato dar los pasos necesarios para buscar firmas honorables que puedan representar al comercio exportador de esa República y cuyas firmas tendré el agrado de poner, en su oportunidad, en conocimiento de esa Honorable Cámara.

Lista de Importadores de Café

Por estimarlo de interés para los exportadores de Guatemala, me permito remitirle la siguiente nómina de los importadores de café:

Fonck y Cía., Avenida del Brasil número 531, Valparaíso;

Ad. Ibáñez & Cía., Avda. Pedro Montt número 211, Valparaíso.

Williamson & Cía., Blanco 761, Valparaíso.

Rodas & Cía., Juana Ross, número 488, Valparaíso.

Wessel, Duval & Cía., Cochrane número 759, Valparaíso.

Wettstein, Kramer & Co., Monjitas número 753, Santiago.

Fernando M. Rodríguez, Roca número 1022, Magallanes.

Le quedaría muy agradecido si Ud. pudiera dar traslado de esta nómina a todos los exportadores de café.

Con sentimientos de mi consideración más distinguida, quedo de Ud. muy atto. y S. S.

CARLOS JOFRÉ VIAL,
Cónsul ad-honorem de Guatemala.

Valparaíso, a 13 de mayo de 1920.

Al señor don Felipe Solares, Presidente de la Honorable Cámara de Comercio de Guatemala.

Guatemala.

El Boletín de la Cámara de Comercio es un órgano de información

íntima y por demás cordial. Los intereses de la empresa lo exigen y nada debe obstaculizar la cooperación entre éste y todos los demás departamentos. Recuérdese que sin una cooperación sincera y real, la empresa sufrirá grandes trastornos y pérdidas.

Compras. — A este departamento le toca mantenerse bien informado acerca de innovaciones, de modas, cambio de estilos, de nuevos artículos, de procedimientos, etc., etc. También es de su incumbencia mantenerse en contacto con casas productoras y mantenerse bien informado de cuanto se refiere a precios, calidad y condiciones ofrecidos por distintos productores o distribuidores. También debe mantenerse bien informado acerca de lo que los competidores ofrezcan y de donde provengan los nuevos productos.

La compra debe seguir a un conocimiento exacto de cuanto se refiera a la mercancía con respecto a lo dicho en el párrafo anterior. Es decir, que la compra de la mercancía debe ser el resultado de haberse resuelto favorablemente el que sea comprada. Comprar la mercancía sin poseer la información variada sugerida en el anterior párrafo puede resultar en consecuencias desfavorables para la empresa.

Este departamento puede producirle muchas utilidades o ganancias a la empresa según los que estén encargados de él desempeñen sus responsabilidades atinada e inteligentemente, o las desempeñen descuidadamente y sin interés. Cuanta mayor sea la información en poder de este departamento, más acertadas serán sus resoluciones y conclusiones.

En este departamento es en donde ocurren las fluctuaciones en los costos porque una misma mercancía, de ser comprada en un país o localidad o en otra, variará su costo y la variación podrá ser tal que el precio de venta que deba llevar podrá dificultar su venta. Los costos originales son decisivos en cuanto a facilitar o dificultar la venta de un producto.

Muy prácticos y bien enterados deberán estar los que se encarguen de este departamento y su interés debe ser muy grande para que su labor sea beneficiosa a la empresa. El descuido e ineptitud por parte de los encargados de este departamento le puede costar mucho dinero a la empresa.

Será bueno que digamos que una virtud esencial de los responsables por la dirección de este departamento, debe ser el de la discreción, pues es de todo punto vital saber cuándo y qué cantidad comprar de mercancía. Este es un cálculo que, de ser equivocado, le causará a la empresa merma en las utilidades

Este departamento debe mantener relaciones muy cordiales con el de ventas y aquél debe hacerse eco de las sugestiones que partan del segundo. Del departamento de ventas se recibirá mucha información valiosa para hacer decisiones acertadas y atinadas.

Almacén.—En este departamento se recibe y deposita la mercancía y en él permanece hasta ser enviada al establecimiento para su venta. Mucho cuidado debe ponerse en comprobar con exactitud la mercancía que se recibe como también anotarla en un libro de existencias de almacén. De no poner especial cuidado, estas dos operaciones de comprobar la mercancía y anotarla, no se podrá ejercer un control efectivo sobre la mercancía y por lo tanto se abrirán las puertas a pérdidas inadvertidas y filtraciones que mermarán las utilidades.

El movimiento que tenga la mercancía debe ser controlado desde su recibo. Si es necesario vigilar la salida de la mercancía gastando sumas de consideración en mecanismos y aparatos que registren su salida, para evitar pérdidas, no es menos indispensable registrar la entrada de la mercancía.

De llevarse el control de la mercancía en este departamento como es debido, se hará fácil evitàr filtraciones y mermas.

Además, al poseerse este control se poseerá una información más exacta de las diferentes clases de mercancía en existencia, cantidades, etc. ¡Cuántas veces se deja de vender mercancía por no saberse con exactitud la cantidad y dónde esté depositada!

Este departamento debe cooperar con interés con los departamentos de compras y ventas y cumplir su cometido con verdadero celo. Quienes estén al frente de este departamento deberán cumplir con su cometido inteligentemente si su labor ha de ser beneficiosa.

Ventas.—Salta a la vista que este departamento es importantísimo y que debe estudiarse con mucho cuidado cuanto se refiera a su organización. Este cuidado debe extenderse a una supervisión esmerada para mejorar o eliminar cuanto interrumpa el obtener los mejores resultados. Nunca debe organizarse algo con carácter definitivo, sino con la elasticidad que permita modificar lo hecho y así perfeccionarlo.

Este departamento se encargará de clasificar, agrupar y vender la mercancía y puede estar subdividido en secciones según clasificación de la mercancía y naturaleza del negocio. La eficiencia en servir al público y la cantidad de negocio que se obtenga dependerá en gran parte de la sabia organización de este departamento.

Las principales actividades en este departamento se referirán a la venta de la mercancía, pero ellas no deben ser las únicas, porque de los empleados de este departamento depende que la empresa acumule información valiosa que se refiere a gustos, deseos, peticiones y tendencias de los clientes. Este departamento no debe reducirse a la función mecánica de vender, sino que debe constituirse en fuerza magnética, que atraiga, retenga y aumente la clientela a base de servicio espontáneo, cortés e inteligente.

Señalar y escoger las personas que deberán hacerse cargo de las diferentes divisiones de este departamento es cosa

importante. Toda organización tiene por finalidad mejorar la eficiencia de cuantos forman la organización. Tambien importa seleccionar los que habrán de supervisar las actividades de los vendedores. Todo ello debe culminar en una cooperación productora de beneficios tangibles. La prueba de eficiencia de una organización está en los resultados.

Los resultados que se obtengan en este departamento deben ser constantemente estudiados y comparados, con el fin de descubrir la eficacia y valor de los procedimientos usados como también la eficiencia de los encargados de llevar a cabo las actividades propias de este departamento.

Cuantos trabajen en este departamento deben desempeñar su cometido inspirados por la cortesía, la prontitud en servir y la seriedad al tratar a los clientes.

Este departamento debe estar en posición de poder declarar el por qué de la disminución de ventas y clientes. Las generalizaciones no deben ser suficientes para satisfacer la realidad. Cuanto mejor se analicen las causas y más verídicas sean éstas, mayor será la potencia productora de la empresa.

Propaganda.—Este departamento es indispensable a toda empresa de negocios, y si está organizado debidamente, sus beneficios serán incalculables. Para que la organización sea beneficiosa será preciso fijar un programa de acción, lo mejor definido posible. Mucho tiempo, dinero y oportunidades pueden desperdiciarse en este departamento y para evitarlo hay que madurar los planes con mucho estudio y juicio.

A este departamento le toca anunciar por medio de la prensa, catálogos, folletos, carteles, etc., como también directamente al consumidor por medio del correo. También es función de este departamento exhibir las mercancías en las vitrinas y escaparates. Originar planes y atracciones especiales para aumentar las ventas y la clientela es también su deber.

Este departamento es indispensable porque con su labor inteligente fomentará el desarrollo del negocio e impulsará la expansión de la empresa.

Si la empresa es grande, el departamento puede dividirse en divisiones según la clasificación de las actividades que se lleven a cabo.

Una relación íntima y cordial deberá existir entre éste y el departamento de ventas, pues en éste se palpará la eficacia y utilidad del servicio que preste él.

Estadística.—Pocas son las casas que tienen este departamento tan útil y beneficioso. Todavía no se le ha concedido todo el valor y mérito que tiene. Siendo la estadística el barómetro que indica los resultados finales de las actividades de una empresa, ya se comprenderá que por él se puede deducir qué rumbo toma el negocio y qué situación ocupa.

Este departamento recopila los datos por separado de los costos, gastos, sueldos, ventas, utilidades, giro del negocio etc., por semanas, meses, años o temporadas, según sea conveniente. También compara y relaciona entre sí los resultados obtenidos para poder determinar causas y resultados.

Más importante que acumular los datos obtenidos será saberlos interpretar en su relación con el futuro; por lo tanto, la finalidad de este departamento será sugerir y explicar a base de datos muchas condiciones que existan en el negocio.

A estos departamentos se les puede agregar otros según la naturaleza del negocio e importancia de la empresa.

Como cada departamento tiene funciones propias y de distinta naturaleza, como también de resultados diferentes, es necesario mantener la información y datos de cada departamento por separado para notar su progreso y curso.

Todos los departamentos deben estar relacionados entre sí de tal manera, que impulse una cooperación mayor y real entre los empleados, pues de lo contrario, ocurrirán confusiones, ineficiencias, mermas, etc.

La organización de una empresa debe incluir el estudio y disposición del plano del establecimiento. Los departamentos que más dependan entre sí deberán estar situados con proximidad. Decídanse los planos con el objetivo de abreviar el tiempo y simplificar el trabajo y los resultados serán gratificadores.

Aunque el negocio sea pequeño, no debe ser ello obstáculo para poderlo organizar eficientemente, ya que la organización no depende tanto del número de personas dedicadas exclusivamente a un determinado departamento, como de la debida separación, división y clasificación de las actividades, manteniéndose al mismo tiempo por separado la información, datos y resultados de tales actividades, sistematizándose así el trabajo y haciendo posible el comprobar con facilidad lo práctico, útil y eficiente de los métodos y procedimientos usados en los distintos departamentos.

Cuando un negocio es pequeño, una persona puede encargarse de dos o más departamentos. Una misma persona puede encargarse del departamento de propaganda y estadística, otra de los departamentos de venta y almacén y lo mismo puede hacerse con los otros departamentos, procurando siempre que entre los departamentos asignados a una misma persona exista alguna afinidad y relación directa. Esta combinación debe adoptarse solamente en casas con un número reducido de empleados.

Una buena organización requiere buenos empleados que estén animados del mejor deseo de contribuir al desarrollo y prosperidad del negocio. Hay que escoger a las personas que posean conocimientos comerciales, experiencia, honradez y personalidad atractiva. No es el sueldo que exijan tales personas, lo que debía merecer mayor atención por parte de los directores de un negocio, sino las cualidades que posean para justificar el sueldo que deba pagárseles.

Un empleado que venda, digamos $250 por semana y que gane un sueldo de $25 semanalmente, es más costoso que otro cuyo sueldo sea de 32 50, pero vende $475 en el mismo período de tiempo. El sueldo del primero representa el 10 por ciento de sus ventas mientras que el del segundo no llega al 7 por ciento de lo vendido por él. Hay que juzgar y compensar al empleado por lo que hace; es decir, por la calidad, cantidad y naturaleza de su trabajo. Decídase con equidad la compensación debida y nada se perderá.

Importadores de Géneros de Algodón, Lana y Seda

E. Estrada O.	6ª Avenida Sur, Edificio Aguirre	
Koper, Lottmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 23,	Guatemala
Jacobo Engel e hijos	8a. Avenida Sur,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Renshaw, Clegg & Co.	7ª Av. Sur	,,
Maegli & Co.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Nottebohm Hnos	10ª Calle Poniente y 5ª Av. Sur.	,,
Byron Zadik	9ª Calle Oriente,	,
Julio Zadik (A. Zadik & Co.)	9ª Calle Oriente,	,,
Noltenius & Jordens	8ª Calle Oriente y 8ª Av.,	,,
Bilak & Co.	9a. Calle Oriente	,,
Salvador Hopp	9ª Calle Oriente,	,,
Claudio Bornholt	Quezaltenango	
Arnoldo Daetz	Cobán	
Dieseldorff & Co.	,,	
Alfredo Gebhardt	Salamá	
A. Mata	8a. Calle Oriente,	Guatemala

Artículos para Señoras, Señoritas y Niños

Jacobo Engel e hijos	6ª Avenida Sur,	Guatemala
A. Bauer & Co., Sucs	Portal del Comercio	,,
Mme. J. Cipriani	7ª Avenida Sur,	,,
Antonio Peyré	7ª Avenida Sur,	,
Alberto Perera	6ª Avenida Sur,	,,
Otto Tischler	6ª Avenida Sur,	,,
Maegli & Cía.	9ª Avenida Sur y 8ª Calle,	,,

Artículos para Caballeros

Juan Brackmann, Hijos & Co	6ª Avenida Sur,	Guatemala
Triebel & Co.	9ª Calle Oriente No. 9,	,,
Emilio Conde	8ª Avenida Sur y 9ª Calle,	,,
David Rosenberg, Sucs	9ª Calle Oriente,	,,
Alberto Perera	6ª Avenida Sur,	,,
Antonio Peyré	7ª Avenida Sur,	,,
Enrique Weissenberg	Quezaltenango	
Leonardo del Vecchio	,,	
Maegli & Cía.	9ª Avenida Sur y 8ª Calle,	,,
Ernesto Thierfelder	7ª Avenida Sur, No. 17,	,,

Papelería Libros en Blanco

Amos & Anderson, Sucs	10. Calle Oriente,	Guatemala
G. M. Staebler	10 Calle Oriente,	,,
Goubaud & Co.	6ª Avenida Sur,	,,
Maegli & Cía.	9ª Avenida Sur y 8ª Calle	,

Vinos, Licores y Conservas, Etc.

E. Estrada O.	6ª Avenida Sur, Edificio Aguirre	
Máximo Kosak	8ª Avenida Sur y 10 Calle,	Guatemala
Julio Benjaminson	7ª Avenida Sur No. 3,	,,
Manuel de Coto Peláez	9ª Calle Oriente,	,,
Enrique Rittscher & Co.	8ª Avenida Sur,	,,
Manuel Fernández & Co	9ª Avenida y 12 Calle,	,,
Severo Martínez & Co.	Quezaltenango	

Harina de Trigo

Guillermo Arzú	6ª Calle Oriente, No. 23	Guatemala
Jacinto J. Cruz	6ª Calle Oriente,	,,
Grace & Co., Central América	10 Calle Poniente y 5ª Av.,	,,
Walter Baeninger	9ª Avenida Sur,	,,
Juan Hernández E.	9ª Avenida Sur,	,,
E. Estrada O.	6ª Av. Sur, Edificio Aguirre	,,

Medicinas y Drogas

Monteros & Cía.	9ª Calle Poniente, No. 3 A.	
Lanquetin, Castaing & Co.	8a. Avenida Sur,	Guatemala
Enrique Herrarte & Co.	7a. Avenida Sur,	,,
Escobar Vega, González & Co.	9a. Avenida Sur	,,
Hermann Kaltwasser & Cía.	14 Calle Poniente y 6a. Av.,	,,
Maegli & Cía.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle	,,
Luis Felipe Valenzuela	9ª Avenida Sur No. 83,	,,

Relojes, Joyas y Artículos de Fantasía

Joyería y Relojería "La Perla"	6a. Avenida Sur y 9a. Calle,	Guatemala
Joyería y Relojería "La Marquesa"	8a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,
Maegli & Cía.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle	,,

Automóviles y Accesorios

Gerlach y Co. Sucs.	10 Calle Poniente No. 11	Guatemala
P. G. Cofiño	Antigua	
Carlos Matheu, Agencia "Packard"	9a. Calle Poniente,	,,
Alfonso L. Arroyo (Agencia "Ford")	6a. Avenida Sur,	,,
Gmo. Kepfer "Chandler" y "Cleveland"	12 Calle Poniente y 4a. Av.	,,
Salvador Delgado, "Willis Knigth"	7a. Avenida Sur,	,,
Mencos & Co. "Nash"	14 Calle Poniente y 6a. Av.	,,
Riege & Co. "Chevrolet"	Retalhuleu	,,
Monteros & Cia., "Reo"	9ª Calle Poniente No. 3A.	

Espejos, Vidrios y Molduras

Pascual Duarte	5a. Avenida Sur,	Guatemala
Lazo y Muñoz	6ª Avenida Sur No. 63,	,,

Artículos para Carruajes

Juan Mohr, Sucs.	8a. Avenida Sur,	Guatemala

Petróleo, Lubricantes y Grasas

Compañia Mexicana de Petróleo "El Aguila," S. A.	10 Calle Oriente y 7a Av.	Guatemala

Películas Cinematográficas

Famous Players Lasky Corporation	11 Calle Oriente No. 3,	Guatemala

Artículos Fotograficos

Adolfo Biener & Co.	9ª Calle Oriente,	Guatemala

Venta de Madera de Construcción

Jacinto J. Cruz	Guatemala	
Riege & Co.	Retalhuleu	
Gerlach y Co. Sucs.	10 Calle Poniente, No. 11	,,

Artículos para la elaboración de Cigarrillos

José C. Cofiño	8a. Calle Oriente	Guatemala

Representantes de Casas Extranjeras

Nottebohm Hnos	10ª C. P. y 5ª Av. S.	Guatemala
Dalgliesh & Co.	7a. Avenida Sur,	,,
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 9,	,,
Grace & Co., Central America	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Adrián Delpree	Pasaje Rubio,	,,
Julio C. Toriello	11 Calle Oriente,	,,
Enrique Toriello	11 Calle Oriente,	,,
J. P. Armstrong & Co.	10 Calle Oriente, No. 2	,,
Renwick J. Sharp	Pasaje Coloma,	,,
Goodmann & Co.	Pasaje Aycinena,	,,
Max Paetau	9a. Avenida Sur, No. 10	,,
W. Dalchow	10 Calle Poniente,	,,
Manuel de Coto Peláez	9a Calle Oriente	,,
Ness & Co.	10 Calle Poniente No. 2	,,
Maegli & Cía.	9ª Av. Sur y 8ª Calle Oriente,	,,
Monteros & Cía.	9ª Calle Poniente No. 3 A.	,,
Luis Gramcko	9a. Calle Oriente No. 14,	,,
Rodolfo Reifen	7a. Avenida Sur,	,,
Alberto Nicolle	7a. Avenida Norte, Prol..	,,
J. M. Resnikoff	7a. Avenida Sur,	,,
Enrique Sello	8a. Av. Sur, Edif. Lanquetin,	,,
A. L. Arroyo & Co.	6a. Avenida Sur,	,,
Carlos Hegel	5a. Avenida Sur	Guatemala
Gonzalo Palarea S.	10 Calle Poniente, No. 2 (altos)	,,
E. Estrada O.	6ª Av. Sur, Edificio Aguirre	,,
Henry Hoepker	9a. Calle Poniente No. 1	,,

Fábrica de Artículos de Punto de Media

Enrique Weissenberg	Quezaltenango

Fábrica de Ladrillo de Cemento y Barro

Rodríguez Benito Hnos	4ª Avenida Sur,	Guatemala
Arturo Matheu, "El Aguila"	9ª Calle Poniente,	,,

Fábrica de Calzado

Hilario Vettorazzi	6ª Calle Poniente,	Guatemala

Fábrica de Velas y Jabones

F. Kraika & Co.	19 Calle Oriente No. 10	Guatemala
Compañía Nacional de Industrias	17 Calle Oriente y 12 v.,	,,
Topke & Co.	7ª Avenida Sur,	,,
Juan Hrdlischka	Edificio "La Perla,"	,,
José y Francisco Cordón Horjales	Calle Cordón	,,

Luz, Fuerza y Calefacción

A. E. G. Latino Americana	Quezaltenango
Emp. Guatemalteca de Electricidad Inc.	Guatemala

Compañía de Plantaciones

Compañía Administradora "Cecilia"	Quezaltenango

COMISARIOS DE AVERIAS DE COMPAÑIAS DE SEGUROS DE TRANSPORTE

Dalgliesh y Cía	Lloyd' Agents
Koper, Lottmann & Co.	Verein Hamburger Assecurandeure. Verein Bremer Seeversicherungs Gosellschften. Internationaler Transport Vers. Verband Berlin.
Alberto Bargelés	Agent du Comité des Assureurs Maritimes de Paris.
Rosenthal e Hijos	The Board of Underwriters of New York. The National Board of Marin Underwriters, New York.
J. Lehnhoff	American Foreing Insurance. Association of New York.
Ascoli & Cía	The Reliance Marine Insurance Co., Liverpool.
Carlos Hegel	"Albingia" Compañía de Seguros de Hamburgo Versicherungs-Gessellschaft Hamburgo. "Die Danzing" Compañía de Seguros de Danzing" H. P. M. Mutzenbecher, Hamburgo.

TENERÍA

Tenería "Boston"	Guatemala
Marcelino Solé	Guatemala

TIPOGRAFIAS, FABRICAS DE SELLOS DE HULE Y LIBROS EN BLANCO

Tipografía "América"	8ª Avenida Sur, Núm. 25	Guatemala
Amos & Anderson Sucs.	10 Calle Oriente,	
G. M. Staebler	10 Calle Oriente	

IMPORTADORES DE MERCADERÍAS EN GENERAL

Enrique Zarauz	Coatepeque	
Bilak y Co.	8a. Avenida Sur	Guatemala
Diesseldorff & Co. Sucs.	Cobán y Senahú	
Alfredo Gebhardt	Salamá	
R. W. Hempstead	Cobán	
Laeisz & Co.	Quezaltenango	
Johannsen & Co.	,,	
Enrique Weissenberg	,,	
Fernando Marquard	,,	
Claudio Bornholt	,,	
Bernardo Zurhellen	Lívingston	
Arnoldo Daetz	Cobán	
Max Krankel	Coatepeque	
Manuel de Coto Peláez	9a. Calle Oriente,	Guatemala
Maegli & Cía.	9ª Av. Sur y 8ª Calle Oriente,	,,
Sociedad Cooperativa de Ahorro "La Occidental"	5ª Avenida Sur No. 84,	,,

EMPRESAS DE TRANSPORTE

Ferrocarriles Internacionales de C. A.		Guatemala
Cía. de Agencias de Champerico Ltd.	5ª Avenida Sur	,,
Pablo Doscher, F. C. Verapaz	Lívingston	

COMPAÑÍA CONSTRUCTORA

A. E. G. Latino Americana	10 Calle Oriente,	Guatemala

EMPRESA DE COMUNICACIONES

All America Cables, Inc.	Guatemala

INDUSTRIAS

Fábricas de Cerveza, Hielo y Conservas Alimenticias

Castillo Hnos........................ Guatemala y Quezaltenango

Fábrica de Cemento

Fábrica Nacional de Cemento Ltd....... Novella & Co. Guatemala

Fábrica de Tejidos

Ibargüen Hnos........................ 8a. Avenida Sur 29, Guatemala

F. Vila y Co........................ Guarda Viejo.

Comestibles

Guillermo Arzú........................ 6a. Calle Oriente, Guatemala

Aserradero

Jacinto J. Cruz........................ Guatemala
Gerlach & Co........................ ,,

TARIFA DE FLETES

de la Compañía Frutera. Por 1,000 libras inglesas en oro americano o su equivalente.

Esta tarifa incluye flete de ferrocarril, agencia, gastos de despacho y flete de mar.

De Estaciones del I. R. C. A.	A PUERTOS TERMINALES EUROPEOS Amsterdam, Bremen, Hamburg, Havre, Liverpool, London and Rotterdam		A New York o New Orleans para cafe oro o pergamino
	Café Oro	Café Pergamino	
Ayutla-Mazatenango both inclusive	$ 21.45	$ 22.83	$ 14.20
Palo Gordo	21.61	22.99	14.36
San Antonio	2228	23.66	15.03
Nahualate	22.61	23.99	15.36
El Tránsito	23.45	24.83	16.20
Río Bravo	23.45	24.83	16.20
Guatalón	23.78	25.16	16.53
Variedades	23.78	25.16	16.53
Patulul	23.78	25.16	16.53
Buena Vista	23.41	24.79	16.16
Santa Lucía Cotz	22.25	23.63	15.00
Pantaleón	22.25	23.63	15.00
Obispo	21.25	22.63	14 00
Mauricio	20 91	22.29	13.66
Escuintla	20.91	22.29	13.66
Concepción	21.25	22 63	14.00
San Fernando	22.25	23 63	15.00
Palín	20.75	22.13	13.50
Amatitlán	20.75	22.13	15.00
Morán	22.25	23.63	15.00
Guatemala, City	22.25	23.63	15.00
Jalapa	20.45	21.83	14.00
Progreso	20.45	21.83	14.00
Rancho	20 45	21.83	14.00
Jícaro	20.45	21.83	14 00
Cabañas	20.45	21.83	14.00
Reforma	20.45	21 83	14.00
Zacapa	20.45	21 83	14.00
San Pablo	18.45	19.83	12.00
Gualán	18.45	19.83	12.00
Iguana	18.45	19.83	12.00
Santa Inés	1845	19.83	12.00
Los Amates	18.45	19.83	12.00

COTIZACIONES de acciones de Bancos y Compañías.—Precio en oro americano o quetzales

Banco de Occidente	$ 125.00	a $	128.33
Banco Internacional	,, 96.66	,, ,	100.00
Banco de Guatemala	,, 16.66	,, ,,	------
Banco Central de Guatemala	,, 11.00	,, ,,	11.50
Guatemala Tranway Light Power Cº	,, 91.66	,, ,,	------
Club Guatemala	,, 100.00	,, ,,	---- -
Banco Agrícola Hipotecario	,, 53.33	,, ,,	55.00
Compañía Nacional de Seguros La Federación de Centro América	,, 116.66	,, ,,	120.00
Muelle de Champerico	,, 46.66	,, ,,	50.00
Ahorro Mutuo	,, 13.33	,, ,,	15.00
Empresa Eléctrica	,, 10.00	,, ,,	------
Agencia Marítima	,, ------	,, ,,	------

Nota:—Las acciones de los Bancos Colombiano y Americano no se cotizan a ningún precio.

Guatemala, Mayo de 1930

TARIFA



de pasajes de la Compañía Frutera, de Puerto Barrios, Guatemala, a los puertos siguientes: :-: :-: :-:

	ORO AMERICANO	
	MÁXIMO	MÍNIMO
A New York, vía Kingston y Santiago................	$160.00	$145.00
,, New Orleans, directo.....	,, 77.50	,, 70.00
,, New Orleans, vía Habana	,, 95.00	,, 85.00
,, Kingston, Jamaica, directo......................	,, 67.50	,, 60.00
,, Santiago de Cuba, vía Kingston................	,, 90.00	,, 80.00
,, Belize, B. H..............	,, 20.00	,, 15.00
,, Tela, Honduras	,, 10.00	,, 10.00
,, Habana, Cuba, directo..	,, 55.00	,, 50.00

Tipografía "América"—Julio Castañeda Godoy, herederos—8ª Avenida Sur, número 25—Guatemala